

## Стратегия

Сфокусироваться на продаже комплексных решений и построении бизнеса с постоянным прогнозируемым доходом

Получить поддержку от всех ключевых лиц в компании

Сформулировать собственную ценность и модель ее монетизации

Выбрать облачного вендора и заручиться его поддержкой

Сформировать основу облачной команды: инженер и продавец (solution сейл)

Строить и продвигать собственный узнаваемый бренд на облачном рынке

## Технологии

Выделить инженера или архитектора на облако

Обучить инженера базовым принципам построения облака

Выделить или получить от вендора ресурсы для теста

Продолжить более глубокое обучение по конкретным технологиям: Infrastructure, DevOps, ML, Data Platform

Реализовать первые пилотные проекты вместе с вендором

Пройти экзамены и получить сертификацию

## Продажи

Нанять выделенного на облако продавца или solution сейла без опыта реселла

Выделить несколько активных продавцов с KPI на облако: удержание клиентов и высокий процент с новых продаж

Обучить облачного продавца продуктам и сценариям продаж

Начать с допродаж простых сценариев текущим клиентам: размещение сайтов и др. веб-проектов, back-up, ресурсы на тест

Сформировать свою уникальную услугу или продукт на базе облака

## Продукт

Проанализировать свои сильные стороны и целевую аудиторию клиентов в отрыве от текущего бизнеса

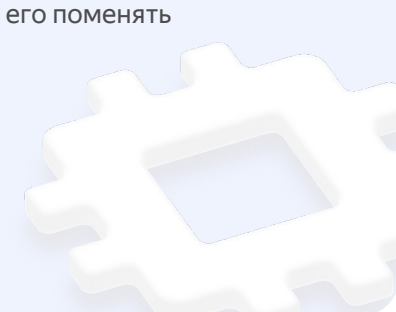
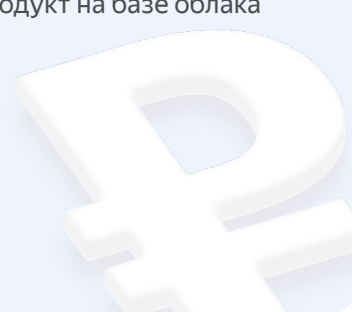
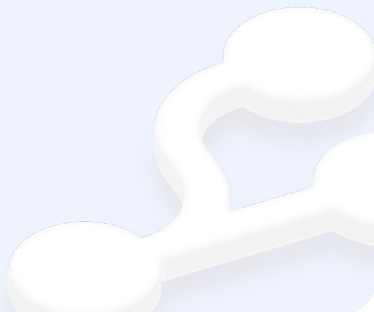
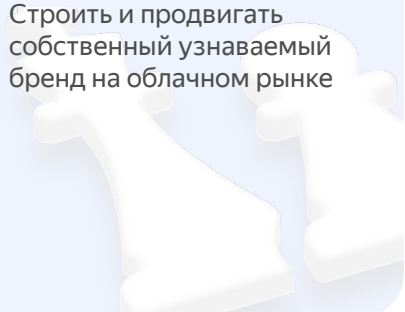
Сформировать уникальное предложение: услугу или продукт на базе облака

Довести предложение до MVP — минимальной достаточной функциональности

Начать продавать продукт на этапе MVP

Тщательно отслеживать динамику и запрашивать обратную связь у клиентов

Развивать свой продукт и не бояться кардинально его поменять



# Лайфхаки и лучшие практики для облачной стратегии

## Реселлер

Вы придерживаетесь традиционной модели бизнеса, которая приносит деньги в моменте, но понимаете, что трансформация неизбежна

- Настройтесь на непростой и интересный путь и заручитесь поддержкой топ-менеджмента
- Не пытайтесь сразу «трансформировать» бизнес: рассчитайте экономику перехода на подписочную модель за 2–3 года
- Не меняйте работу текущих сейлов — так вы встретите сопротивление. Сформируйте новую команду, выделенную только на облака
- Начните инвестировать в техническую экспертизу: одного инженера для простых работ (например, миграции) для начала будет достаточно
- Приучайте сотрудников использовать облака: коммуникации, портал, бизнес-аналитика — так они поймут его ценность

## Интегратор

Вы занимаетесь комплексными проектами, наращивая технологическую экспертизу и всегда ищете новые возможности

- Не пытайтесь объять необъятное — сфокусируйтесь на ваших сильных сторонах: индустрии или технологии. Стройте бренд вокруг своей уникальной ценности
- Выделите 1–2 задачи своего целевого заказчика и сформируйте конкретное предложение, которое можно продвигать на новых клиентах
- Сформируйте сбалансированный облачный портфель, который покрывает разные сценарии реализации вашего предложения
- Для работы с крупными клиентами воспользуйтесь помощью облачного вендора — по общим заказчикам выступайте единым фронтом, чтобы укрепить позиции

## Разработчик продукта

Вы технологическая компания, но вам не всегда хватает компетенций в продвижении и продажах своего продукта

- Вместо фокусировки на продукте, стройте свою бизнес-стратегию вокруг ценности для клиента и комплексного решения его задачи
- Проработайте облачную архитектуру решения и воспользуйтесь программами акселерации от вендора — например, Cloud Boost от Yandex
- Для оптимизации и масштабируемости решения используйте платформенные облачные сервисы
- До того как строить свои продажи и маркетинг, покажите свою ценность вендору и участвуйте в совместных активностях с его отделом продаж
- Встраивайтесь в маркетинговые активности облачных вендоров и ищите клиентов через совместные маркетинговые активности

## ИТ-аутсорсер

Вы оказываете ИТ услуги вашим клиентам и думаете, как увеличить свой оборот в условиях ограниченных ресурсов

- Сформируйте комплексное предложение в виде пакета услуг по подписке, основываясь на задачах ваших текущих клиентов
- Включите в пакет базовые облачные сценарии — организацию удаленной работы, замену железа, коммуникации и инструменты безопасности
- Выделите один новый фокусный сценарий — например, создание голосовых помощников, и сформируйте на нем свою уникальную ценность
- Развивайте техническую экспертизу в выбранном направлении с помощью облачного вендора
- Расширяйте свои пакеты услуг новыми сервисами. После продаж в текущих клиентах начинайте выходить на новых